

## ABSTRACT

*PT. SMG is a company which sells music and movies product in CDs, VCDs and DVDs. PT. SMG relies its business on direct selling through its outlets. PT. SMG needs a solution to facilitate the customers' needs in getting product information and online transactions. E-commerce can be used to develop business and provide an alternative solution to customers on how to transact and obtain product information from PT. SMG using the internet. The objective of this study is to design a business model and customer interface of e-commerce website for PT. SMG. The methodology uses e-commerce business model and customer interface design by Rayport and Jaworski. The website interface design uses a 7C framework approach: Context, Content, Communication, Commerce, Connection, Community and Customization. The result achieved is an e-commerce website that helps sales system and enhances the company competitiveness. The conclusions obtained are that PT. SMG can take advantage of e-commerce to support their sales system and the business model online for PT. SMG is the widest-assortment model.*

**Keyword:** *e-commerce, website, business model, user interface.*

## ABSTRAK

*PT. SMG adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan music dan film dalam bentuk CD, VCD dan DVD. Bisnis PT. SMG masih bergantung pada penjualan langsung melalui gerai-gerainya. Untuk itu PT. SMG membutuhkan solusi untuk memudahkan para pelanggannya mendapatkan informasi produk dan bertransaksi. E-commerce dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis dan memberikan alternative lain kepada para pelanggan untuk bertransaksi dan mendapatkan informasi produk dengan memanfaatkan internet. Tujuan penulisan adalah merancang model bisnis dan antarmuka pelanggan website e-commerce bagi PT. SMG. Metode yang digunakan adalah perancangan bisnis model dan antarmuka pelanggan e-commerce menurut Rayport dan Jaworski. Perancangan website menggunakan pendekatan 7C framework: Context, Content, Communication, Commerce, Connection, Community dan Customization. Hasil yang dicapai berupa website e-commerce yang membantu sistem penjualan pada PT. SMG dan meningkatkan daya saing PT. SMG. Simpulan yang didapat adalah PT. SMG dapat memanfaatkan e-commerce untuk mendukung system penjualannya dan model bisnis PT. SMG adalah widest-assortment model.*

**Kata kunci:** *e-commerce, website, model bisnis, antarmuka pelanggan*